

# Bra lagerstyrning ger struktur och överskådlighet i hela verksamheten

*Hur viktigt är det för ett företag att ha en bra lagerstyrning? Som framgår av nedanstående kan man spara både tid och pengar och dessutom få struktur och överskådlighet i verksamheten.*

**H**ans-Göran Melander, VD för PLANs utbildningsverksamhet, samt egen företagare med konsultfirman Imloq och Ulf Larsson, inköpschef på Copiax, ett företag i säkerhetsbranschen, gjorde ett gemensamt framträdande under PLANs seminariedagar vid Tekniska Mässan i Älvsjö. Tillsammans talade de om lagerstyrning och dess tillämpningar. Den förstnämnde framhöll vilken stor betydelse en vettig lagerstyrning har för ett företags ekonomi och effektivitet.

– Att sänka lagerhållningen kan ibland vara helt nödvändigt för att ett företag skall kunna växa, sade Hans-Göran Melander. Detta är tankar och idéer som var aktuella redan på 70-talet. Vad har då förändrats sedan dess? Tja, inte så mycket egentligen, men en viktig förändring är att produktionsmålen numera är rörliga. Detta kräver att man rättar sig efter konkurrenssituationen. Hur ett lager skall vara beskaffat beror naturligtvis i hög grad på hur sortimentet ser ut. En viss koll på spridningen är önskvärd. Det är omöjligt att vara exakt men hjälpmedel som underlättar finns.

Hans-Göran Melander fokuserade på några viktiga punkter.

- Korta ledtider
- Gör prognos för efterfrågan
- Säkerhetslager baserat på varje produkts karaktäristika
- Använd systemstöd

Ulf Larsson berättade hur Copiax införde ett nytt affärssystem, Visma, samtidigt som man med hjälp av Imloq, installerade ett lagerstyrningssystem. Detta blev ett bra komplement.

– Vårt företag har ca 100 leverantörer, fortsatte Ulf Larsson, ca 10 av dem står för 90% av vår omsättning. Som grossistföretag i säkerhetsbranschen förser vi olika säkerhetsinstallatörer i Norden med vad de kan behöva. Detta innebär ett stort sortiment. Där ingår bl a olika typer av lås, säkerhetsgrindar m.m.

Vi har 270 000 orderrader som levereras ut till våra kunder i Sverige. 45% av dessa läggs in av kunderna själva. Med handdatorer är detta en enkel sak. När vi nu stod inför ett byte av affärssystem, passade vi förstås på att göra analyser.

## OTILLFÖRLITLIGA PROGNOSE

Vad var det i vår gamla situation, som vi inte var nöjda med? En sak var att prognoserna inte kändes tillförlitliga. I den gamla modellen drogs alla artiklar över en kam, oavsett om det var en säsongsbunden artikel eller om den tillhörde de ständigt återkommande. Cykelläs t ex har knappast högsäsong i januari.

Likaså kunde det bli problem – för oss – om en kund som vanligtvis hade en jämn förbrukningsnivå för en viss produkt, plötsligt fick ett stort jobb, med följden naturligtvis att förbrukningen rusade i höjden under någon månad. Varefter man var tillbaka på samma nivå igen. När vårt system registrerade händelsen, signalerade det ökad förbrukning över hela linjen. Andra liknande saker gjorde att inköparna inte kunde känna förtroende för prognoserna. Man fick försöka arbeta efter vissa tumregler.



**Ulf Larsson, Copiax, berättade hur man kompletterat det nya affärssystemet med ett lagerstyrningssystem. Systemen innebär goda möjligheter till finjusteringar.**

Detta resulterade i mindre bra säkerhetslager, felaktiga beställningspunkter, ett dåligt disponerat omsättningslager, där alla artiklar hanterades på samma sätt, oavsett om det var dyra eller billiga produkter. I vårt förra system jobbade vi enbart med volymvärdesanalys. Vi har i vårt sortiment vissa produkter inom mekanikområdet. T ex vanliga låscylindrar, som sitter i dörrar. I dessa finns en mängd stift och fjädrar. Sådana köper våra kunder massvis av och de kostar nästan ingenting, men är ändå så betydelsefulla, att om de tar slut hos kunden, stannar verksamheten. Detta kunde vi naturligtvis alltid ordna, men jag vill med detta exempel visa att det blev mycket manuellt arbete därför att systemet inte gick att lita på.

## SUCCESSIV ÖVERGÅNG

Vi stod således inför ett byte av affärssystem. Vårt gamla var från 80-talet. Bytet skedde successivt i samband med en omstrukturering av företaget. I början hade vi en del svårigheter. Vi kom överens om att ta hand om de problem som drabbade kunden först och vänta med våra egna. De första månaderna använde vi de gamla parametrarna.

Först tar vi fram artikelns historik från affärssystemet. Sedan

får varje inköpare upp en lista som han eller hon skall behandla. De artiklar som kommer upp på skärmen, är de som under den senaste månaden haft en förbrukning som avviker från prognosen. Man justerar enbart de som avviker markant. Här föreslår också systemet rätt prognosmetod. Genom att hantera de prognosavvikelser vi får, kan vi beräkna nya beställningspunkter och ekonomiska orderkvantiteter som stämmer bättre med verkligheten och därigenom höja kvaliteten.

– Vi har använt det här systemet en ganska kort period, men jag vill ändå försöka redovisa de erfarenheter vi gjort fortsatte Ulf Larsson. I början var våra inköpare djupt rotade i sina gamla tumregler men vi märker nu att de börjar lita på systemet. Vi såg att många produkter fick en tätare ordernivå. När man sänker lagernivån kan det bli kritiskt när man upptäcker att ledtiderna är felaktiga. Detta märktes inte tidigare när det fanns mer lager som ”täckte upp”. En annan sak vi lärde var att vi måste anpassa beställningsmönstren. Vid tätare leveranser måste man se till att säkerheten behålls. Våra kunder är bortskämda med bra service. De önskar oftast leverans omedelbart och får det också., avslutade Ulf Larsson.

Ulla Janbrink